

SINCE 1993

WORLD CLASS -КЛИЕНТ В ЦЕНТРЕ

НИКОЛАЙ ПРЯНИШНИКОВ @NIKOLAY_PRYANISHNIKOV



РУССКАЯ ФИТНЕС ГРУППА В ЦИФРАХ



Одна из крупнейших фитнес-сетей в Европе¹







Фитнес-клубов

Членов клубов

Городов²





Узнаваемость бренда³

Среднегодовой рост выручки за 2013-2018 гг.⁴

ИСТОЧНИКИ: ДАННЫЕ КОМПАНИИ, ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО, МЕЖДУНАРОДНАЯ ФИТНЕС-АССОЦИАЦИЯ IHRSA; 1. ПО ВЫРУЧКЕ, СОГЛАСНО ДАННЫМ IHRSA; 2. С УЧЕТОМ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ КЛУБОВ, ПО СОСТОЯНИЮ НА ДЕКАБРЬ 2019 Г.; 3. ОПРОС РБК; 4. ФИНАНСОВЫЕ ОТЧЕТЫ ПО МСФО 3A 2013–2018 ГГ.



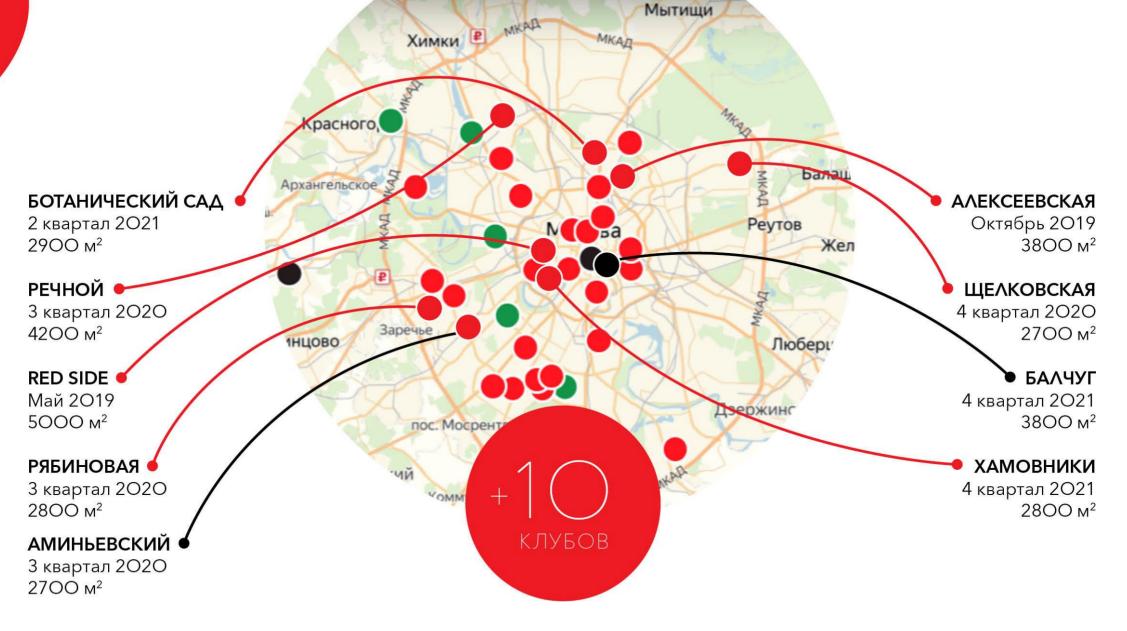
HAШA СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ WORLD CLASS КЛИЕНТ

Развитие и защита лидирующих позиций в сегменте Premium в крупнейших городах России. Открытие новых клубов и устойчивый рост базового бизнеса

Активное взаимодействие с региональными партнерами и развитие франчайзинга

Создание успешных моделей и тестирование новых источников роста:

- UFC GYM
- ВОССТАНОВИТЕЛЬНАЯ МЕДИЦИНА
- ETC



10 КЛУБОВ УЖЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ НА 2019-2020 ГОДЫ



СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ **UFC GYM**





Тренировочные программы UFC GYM разработаны на основе анализа спортивного режима ведущих бойцов UFC, к которым у фитнес-специалистов компании есть неограниченный эксклюзивный доступ.

С момента основания бренда UFC GYM в 2009 году было открыто более 150 клубов в США, Австралии, Бахрейне, Канаде, Чили, Индии, Ирландии, Мексике, Омане, на Филиппинах, в Сингапуре, Тайване, Вьетнаме, Соединенном Королевстве и ОАЭ.





ONLINE CTATIONAX

НАШИ ИНСТРУКТОРЫ ПРОВЕЛИ

8OO+

ТРЕНИРОВОК

БОЛЕЕ

20000

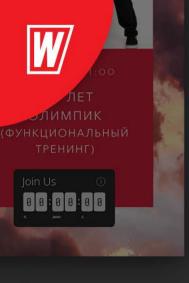
ПРОСМОТРОВ
В ДЕНЬ

СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ПРОСМОТРОВ ОДНОГО ЭФИРА

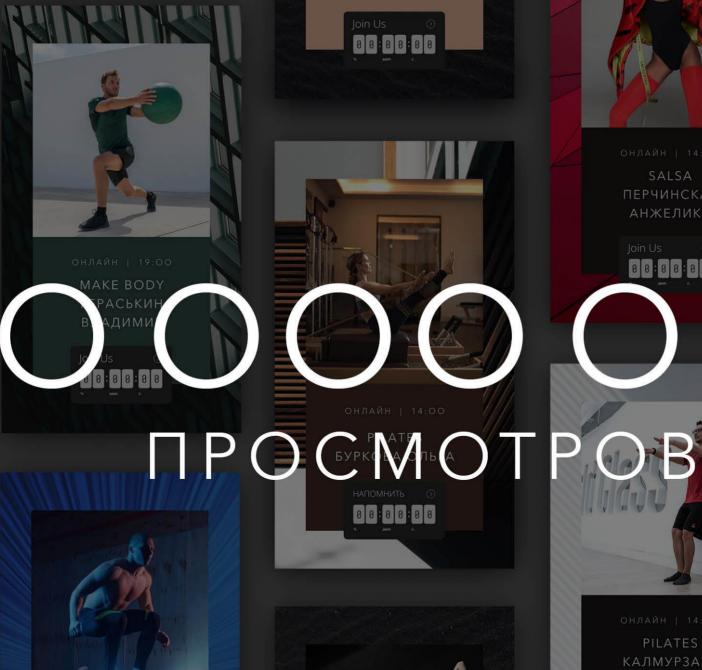
5 000+

КОТОРЫЕ НА РАЗНЫХ РЕСУРСАХ ПОСМОТРЕЛИ

40 000 000 PA3













РОСТ ПОДПИСЧИКОВ ЗА 1 МЕСЯЦ



+210 000



+50 000





ЦЕННОСТИ WORLD CLASS

КАЧЕСТВО

МЫ РАБОТАЕМ НА ОСНОВЕ ВЫСОКИХ СТАНДАРТОВ

люди

НАШ ГЛАВНЫЙ АКТИВ – ЛЮДИ! НАША ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ – ЧЛЕНЫ НАШИХ КЛУБОВ

ТВОРЧЕСТВО

МЫ ИДЕМ НЕПРОТОРЕННЫМИ ПУТЯМИ И ВСЕГДА СТРЕМИМСЯ НАЙТИ ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ

МЫ ОТНОСИМСЯ К ПРИБЫЛИ НЕ КАК К ЦЕЛИ, А КАК К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ВСЕЙ КОМПАНИИ

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ МЫ СТРЕМИМСЯ БЫТЬ ЧЕСТНЫМИ ПАРТНЕРАМИ И КОНКУРЕНТАМИ.

ЛИДЕРСТВО

МЫ ФОРМИРУЕМ ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО ФИТНЕС ДВИЖЕНИЯ

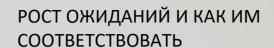


N3MEHEHNE ПОТРЕБНОСТЕЙ И ОЖИДАНИЙ



ПОВЫШЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К:

- КАЧЕСТВУ
- ПЕРСОНАЛЬНОМУ ПОДХОДУ
- БЕЗОПАСНОСТИ







WORLD CLASS



NPS - NET PROMOTER SCOPE

NPS = % - %

CES - CUSTOMER EFFORT SCORE

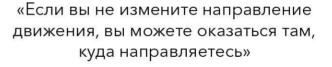
CES = (СУММА BCEX OTBETOB) ÷ (КОЛИЧЕСТВО OTBETOB)

CES = ПРОМОУТЕРЫ – КРИТИКИ





ПРОВЕРКА ТЕКУЩЕГО УРОВНЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ В КЛУБАХ ВАШЕЙ СЕТИ И В КЛУБАХ КОНКУРИРУЮЩИХ БРЕНДОВ





ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОЧЕК ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ВАШИМИ КЛИЕНТАМИ И БРЕНДОМ



ВЫЯВЛЕНИЕ ОЖИДАНИЙ ОТ БРЕНДА И СЕРВИСА В КЛУБЕ



ФОКУСИРОВКА НА ИНФОРМАЦИИ И ПОЖЕЛАНИЯХ КАК ОТ ДЕЙСТВУЮЩИХ КЛИЕНТОВ, ТАК И ОТ НОВЫХ



ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ, ИХ МОТИВАЦИИ И УВЕРЕННОСТИ НА ЗАНИМАЕМОЙ ДОЛЖНОСТИ, УДОБСТВО ПРОЦЕДУР И РЕГЛАМЕНТОВ



ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗОН РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И ДАЛЬНЕЙШИХ ШАГОВ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЦЕЛИ – СООТВЕТСТВОВАТЬ ОЖИДАНИЯМ КЛИЕНТОВ



РАСШИРЕНИЕ СЕРВИСНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИИ



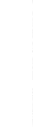
ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ И СКОРОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ



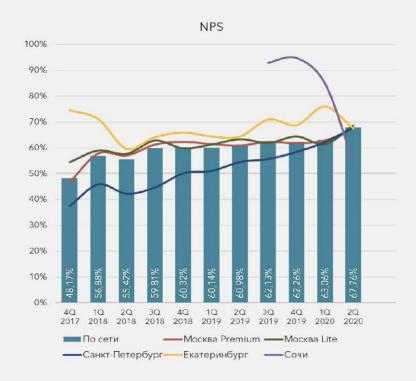
ИМИДЖ ОТКРЫТОЙ КОМПАНИИ



РАБОТА ПО ПРИНЦИПУ TQM – ПОСТОЯННЫЕ УЛУЧШЕНИЯ





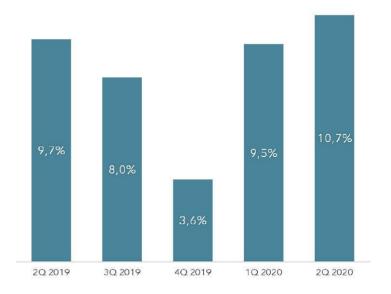


«Лучшим предиктором будущего поведения является поведение в прошлом»



ОПЫТ WORLD CLASS

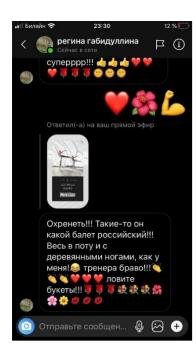
ДОЛЯ КЛИЕНТОВ, ЧЬИ ВОПРОСЫ БЫЛИ РЕШЕНЫ С ПЕРВОГО РАЗА В МЕНЕЕ 60% СЛУЧАЕВ



 \supset



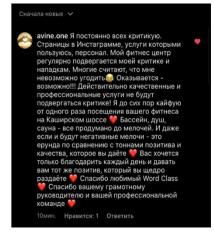
TPEHUPOBKИ ON-LINE. ОТЗЫВЫ





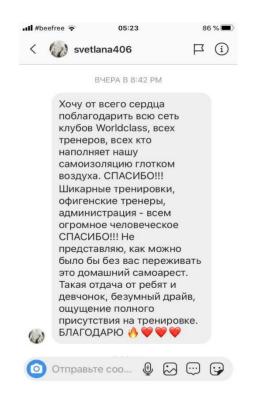


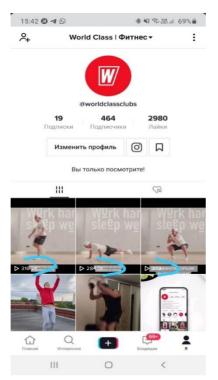






TPEHИРОВКИ ON-LINE. OT3ЫВЫ

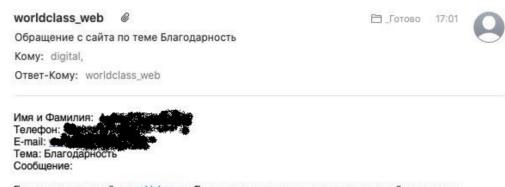






okagapova Знаете, что хочу вам сказать? У вас работают отличные smm-щики. не знаю ни одного инстаграма, где отвечали бы так быстро и в таком объеме. Спасибо!

5ч. Ответить



Благодарность с сайта worldclass.ru: Благодарю владельцев руководство клуба и всех его сотрудников за то что в такие непростые для фитнес-индустрии в частности и для всех нас времена клуб выполняет свои обязательства перед клиентами. Мне вернули деньги за купленные мною карточки (2 детских

и одна взрослая) в новый клуб который должен открыться в МФЦ Хуамынь (м.Ботанический сад). Надеюсь стану вашим клиентом когда клуб по этому адресу все-таки откроется. Удачи и процветания





WORLD CLASS 2.0 HOBOE MOБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ



DCLA

ORL



CLASS

WORLD

НОВОЕ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

